DOCUMENT RESUME

ED 222 309 RC 013 626

AUTHOR	Sindt, Roger P.; Harris, Jack
TITLE	Manual para Compradores de Casas (Homebuyer's Guide).
INSTITUTION	Texas A and M Univ., College Station. Texas Real Estate Research Center.
REPORT NO	R-582-5C-249
PUB DATE	May 82
NOTE	44p.; Spanish translation by Rosa C. Canas; revised translation by Armando Avalos and Andy Herrera. For related document, see RC 013 625.
LANGUAGE	Spanish
EDRS PRICE	MF01/PC02 Plus Postage.
DESCRIPTORS	Business Communication; *Consumer Education; Contracts; Credit (Finance); *Decision Making; Expenditures; *Homeowners; *Housing; *Purchasing; Spanish Speaking

ABSTRACT

Designed to assist prospective buyers in making such important decisions as whether to buy a new or older home and within what price range, the guide, written in Spanish, provides information on the purchase process. Discussion of the purchase process covers the life-cycle costs (recurring homeownership costs that must be met every month); selection of a home; evaluation of prices; things to consider when buying; earnest money contract; borrowing money; types of loans (conventional, Veterans Administration-guaranteed, and Federal Housing Administration-guaranteed); closing the deal; and the warranty deed. The more common closing cost items are briefly discussed: prorations of property taxes and insurance; fees for the real estate broker, loan origination, appraisal, assumption of existing loan, recording and transfer, and the survey; discount points; credit report; prepaid interest; private mortgage and hazard insurances; reserves deposited with lender; title insurance premiums; and termite inspection. Appended are a summary of items covered on the disclosure form, a list of items to consider when examining a pre-owned and a new house, a checklist for custom building, and a glossary of 91 terms which may be of interest to the novice homebuyer. (NQA)

****
* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *
****

ED222309

RC

TECHNICAL REPORT

TEXAS REAL ESTATE RESEARCH CENTER

"PERMISSION TO REPRODUCE THIS MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

David S Jones

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)."

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

✓ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official NIE position or policy.

Manual Para Compradores De Casas

RC013626

MANUAL PARA COMPRADORES DE CASAS

(Homebuyers Guide)

por

Roger P. Sindt y Jack Harris

Texas Real Estate Research Center

College of Agriculture

Texas A&M University

College Station, Texas

R-582-5C-249

Traducción al Español por Rosa C. Cañas, Texas Real Estate Research Center
Traducción revisada por Armando Avalos, Corpus Christi, Texas
y Andy Herrera, Bryan, Texas

Mayo 1982

MANUAL PARA COMPRADORES DE CASAS

Cada año cerca de un quinto de la población de Texas se traslada y muchos de ellos compran casa por primera vez. Ya que seleccionar y comprar una casa representa una decisión muy importante, el comprador cuidadoso debe de informarse acerca de todo el proceso que ésto involucra, desde escoger una casa hasta cerrar el contrato.

Este manual ha sido preparado para ayudar a decidir a aquellos que proyectan comprar casa si deberían comprar una casa nueva o previamente habitada y a conocer cúal es el margen de precio que pueden financiar. También se incluye información sobre hipotecas y trámites para cerrar el contrato así como un útil glosario para el comprador novato.

Existen muchos motivos para comprar una casa. Algunas personas las compran principalmente como inversión, otras, con el fin de habitarlas y hay quienes lo hacen aspirando a un estilo de vida que solamente se los puede proporcionar un tipo específico de vivienda en un sitio determinado. En la mayoría de los casos existe un poco de cada uno de estos factores.

Por lo tanto, es importante considerar los diversos aspectos que involucra el ser propietario de una casa, como son: con qué recursos se cuenta, financiamiento, la ubicación, estilo, precio, calidad y todos los mecanismos relacionados en el proceso de compra y obtención del préstamo.

Gastos Constantes

El primer paso en el proceso de compra es determinar, cúal es el precio máximo que el comprador puede pagar con los ingresos que cuenta. El precio de compra representa solamente una porción de los gastos constantes de una propiedad. Los gastos constantes son aquellas obligaciones que deben pagarse cada mes, tales como: abono al capital e interés en la hipoteca, impuestos de propiedad, seguro, mantenimiento y servicios públicos (agua, luz, gas etc.). En el Estado de Texas, una hipoteca generalmente exige el pago a capital e interés sobre el préstamo a una tasa de interés previamente especificada, por el tiempo de duración del préstamo. El pago correspondiente a la hipoteca generalmente permanece sin cambio por el tiempo de duración del préstamo (una excepción sería un tipo de préstamos con tasa de interés variable). Para mayor información puede referirse al capítulo que trata sobre las diferentes clases de préstamos. Los pagos por impuestos, seguro, mantenimiento y servicios públicos, generalmente aumentaran cada año. Por lo tanto es muy importante considerar si los ingresos familiares van a estar en armonía con los gastos.

Las posibilidades de adquirir una casa también dependen de otros gastos. Algunas personas estan dispuestas a economizar en éstos y así concentrar sus recursos económicos en la compra de la casa. Algunos de los gastos constantes como son los pagos a la hipoteca e impuestos, son obligaciones a largo plazo que no pueden ser deferidas. Si estos gastos no se pagan puntualmente podría llegar a perderse la inversión.

Las instituciones de préstamo ofrecen lineamientos generales muy útiles para ayudar a planificar su compra. Por ejemplo, el precio de la casa no debe exceder al equivalente del uno y medio o dos veces la cantidad resultante del

total del ingreso anual de la familia. Esto quiere decir que una familia con un ingreso anual de $24,000 debe fijar como precio máximo de su inversión $36,000 o $48,000. Otro consejo es que los pagos mensuales en concepto de capital, interés, impuestos y seguro no debe exceder al equivalente del 28 por ciento del ingreso mensual familiar.

Esto quiere decir que una familia con un ingreso mensual de $2,000 (o sea $24,000 por año), puede cubir los pagos arriba indicados hasta por un total de $560.oo por mes.

Nuevamente, una familia con los ingresos antes mencionados y un pago inicial (-prima-enganche-) del 20 por ciento podría comprar una casa hasta por un precio de $36,000 o $48,000 dependiendo de la tasa de interés que se le fije al préstamo. En los préstamos respaldados por el gobierno--Administración Federal de la Vivienda (FHA) o por la Administración de Veteranos (VA)--los lineamientos que se ofrecen para efectuar estos cálculos son diferentes. El total de los pagos que resultaran por la compra de la casa, incluyendo pagos por hipoteca, impuestos, seguro, servicios públicos y mantenimiento no deberán exceder del 35 por ciento de los ingresos netos de la familia, (esto es, al total de los ingresos resultantes después de haber sido deducidos los impuestos) o, dicho de otra forma, el pago de los gastos de la casa y todas las otras deudas a largo plazo que la familia haya contraído no deben de exceder del 50 por ciento del ingreso familiar neto.

Con el propósito de alcanzar niveles reales en los gastos constantes de un propietario, debe tomarse en cuenta los pagos por servicios públicos y considerar que éstos serán más altos en una casa que en un apartamento ya que la casa sera más grande. Y también, debe de considerarse un futuro aumento en las tarifas por estos servicios.

Parte del pago que se efectúa mensualmente, disminuye el saldo de la deuda a capital del préstamo. En la tabla siguiente se demuestra como al pagar una cuota de $502 que cubre pagos a la hipoteca, impuestos y seguro, solamente $6.56 serán aplicados a reducir la deuda al capital. Así mismo, los pagos que se efectuen en concepto de impuestos de propiedad e intereses sobre el prestamo son deducibles en la declaración de impuestos federales (IRS), bajo el concepto de deducciones detalladas.

Tabla 1

Ejemplo de Gastos en una Propiedad,

sin incluir los pagos mensuales por servicios públicos*

1.	Interés del 14% sobre $36,000, por el primer mes	$ 420.00
2.	Primer pago a la hipoteca, que se aplica al capital	6.56
3.	Mantenimiento y mejoras (1% al año)	37.50
4.	Impuestos sobre la propiedad (considerando un 1 1/2% por año del costo en el mercado)	56.25
5.	Seguro contra toda clase de riesgos (considerando un 1/2% por año del valor de la propiedad en el mercado)	18.75
	Total del presupuesto de gastos mensuales	$ 539.06

* Fuente de Información: Texas Real Estate Research Center, calculando el valor de una casa en $45,000, a 30 años de plazo, con un préstamo hipotecario del 80% o sea $36,000.00.

Según el ejemplo de la Tabla, ésto quiere decir que $420 pagados en concepto de intereses más $56.25 por impuestos de propiedad podría reducir los gastos de propiedad en $152.40 mensualmente debido al ahorro derivado de la declaración de impuestos federales, si es que el declarante se encuentra en una clasificación de impuestos del 32 por ciento. Por lo tanto, el total de gastos mensuales (excluyendo los pagos por servicios públicos), sería reducido a $386.66 al tomar en cuenta el ahorro derivado de los impuestos federales. Pero debe de recordarse que este ahorro se materializará hasta el siguiente año. De la misma forma, cualquier aumento en el valor de la propiedad (plusvalía) no se materializará sino hasta que dicha propiedad sea vendida.

Proceso de Selección

Cuando se ha tomado la decisión de comprar una casa y se ha establecido el precio máximo de compra que el comprador puede pagar, se puede comenzar el proceso de selección.

Seleccionar una casa puede ser un proceso tedioso o que le absorba mucho tiempo. La persona que desea comprar una casa debe comenzar por familiarizarse con el mercado de bienes raíces del área en donde desea vivir. Esto incluye leer los anuncios clasificados, asistir a exhibiciones de casas y tambien hacer un recorrido por los vecindarios que han sido seleccionados, con el propósito de conocer el área. Una de las formas mas fáciles y rápidas de obtener la información necesaria que le ayudará a tomar una decisión acertada, es comunicarse con una firma dedicada al mercado de bienes raíces. Estas personas son profesionales en este campo y se mantienen informadas sobre las ten-

dencias del mercado, precios, formas de financiamiento y otra información de suma importancia.

Existen varias alternativas, tales como: una casa que haya sido habitada previamente, una casa nueva o una construída según las especificaciones del comprador. Cada una de estas alternativas trae consigo ventajas y desventajas.

Si se compara una casa nueva con una previamente habitada, de dimensiones y comodidades semejantes, se encontrará que ésta última tendrá un precio más bajo. Las casas que tienen más tiempo de haber sido construídas, tendrán jardines bien arreglados con plantas y árboles bien crecidos. También, estaran ubicadas en vecindarios bien establecidos donde ya se puede percibir el carácter de esa área. En una casa que fue habitada previamente, es muy probable que ya hayan sido resueltos muchos de los pequeños problemas que generalmente acompañan la compra de una casa nueva. Sin embargo, podría faltarle algunas comodidades esenciales y requerirá de mayor mantenimiento.

Por ejemplo, en casas de mas de 10 años de haber sido construídas no se encuentra un sistema adequado de aislamiento contra el clima; algunas de estas casas no cuentan con instalaciones eléctricas apropiadas, mientras que a otras les faltaran sistemas de calefacción y enfriamiento eficientes. Así mismo, la plusvalía de una propiedad que se encuentra en un sector más antiguo podría ser mas lenta que en un área recién desarrollada.

En el Anexo 3 se proporciona una lista de puntos importantes que un futuro comprador de una casa previamente habitada debe considerar al hacer su selección.

Una casa nueva necesitará de mantenimiento mínimo y casi de ninguna reparación durante los primeros años de su construcción. Teoricamente, una casa recién construida (con la salvedad de las casas construidas según las especificaciones del comprador) ofrecerá al comprador la mayoría de los detalles que busca.

Entre los requisitos esenciales para la vida moderna debería buscarse una casa que cuente con un sistema efectivo de electricidad y de aislamiento contra el clima. Una casa nueva deberá contar con una garantía, por lo menos de un año, que cubra cualquier defecto de construcción o desperfectos por el uso de materiales de inferior calidad. Si tuviera dudas sobre la reputación de la firma constructora, se le recomienda consultar a otros propietarios de casas construidas por la misma firma, también, ellos podrían darle una opinión calificada sobre como evitar problemas que comunmente ocurren.

Otra alternativa en su proceso de selección, podría ser considerar construir una casa según sus especificaciones y necesidades personales; sin embargo, ésto tiene más implicaciones que el comprar una casa que ya este contruida. Por ejemplo, no se sabe con certeza el tiempo que se llevará constuirla y necesitará paciencia y atención en todos los detalles. Tambien debe tomarse en cuenta que los costos reales podrían sobrepasar los costos presupuestados. Sin embargo, una de las ventajas es que se puede controlar la calidad de la construcción y puede añadir detalles de su gusto personal. La reputación de la firma constructora que piensa contratar debe examinarse cuidadosamente.

El Anexo 5 proporciona una lista del proceso que con frecuencia se sigue al constuir una casa según las propias especificaciones y gustos personales y debe ser tomado en cuenta por el comprador que está considerando ésta alternativa.

La mayoría de los compradores en Texas prefieren comprar una casa individual, para una sola familia; sin embargo, existen otras alternativas, como son: casas móbiles, (las cuales suman el 5 por ciento del total de las casas disponibles), condominios, casa-apartamento y complejos de dos, tres o cuatro apartamentos. Ultimamente se ha notado un aumento en el interés general por condominios y casa-apartamento debido a las características especiales de éstos. Este tipo de propiedad reduce al mínimo el tiempo, así como la responsabilidad, que se debe emplear para efectuar reparaciones y dar el mantenimiento adecuado a la propiedad, incluyendo trabajo en jardines, ya que estas tareas son realizadas a través de una asociación de propietarios, con membresía obligatoria. Este tipo de propiedad ofrece especial atractivo a parejas jóvenes, personas solteras o retiradas ya que al igual que las casas individuales, ofrecen potencial de revalorización de la inversión y ventajas relacionadas con los impuestos.

Así mismo, los edificios de dos, tres y cuatro apartamentos también ofrecen la oportunidad de incrementar al máximo los beneficios de inversión y al mismo tiempo reducir a un mínimo el costo de la propia vivienda ya que puede arrendarse el resto de los apartamentos del edificio y de esta manera eliminar muchos de los costos de propiedad y al mismo tiempo representa potencial de revalorización de la inversión.

Evaluando los Costos

Cuando evalúe los precios de las diferentes propiedades, haga comparaciones entre el precio que le piden por la propiedad y el precio de casas similares en el mismo vecindario. Si nota diferencias de consideración, analize el motivo.

Las personas mejor informadas son los profesionales en el campo de bienes raices y las personas relacionadas con el financiamiento de las propiedades. Ellos tambien sabrán informarle sobre la tendencia en cuanto a plusvalía se refiere de las propiedades del área.

Estos profesionales en bienes raíces están familiarizados con las diferentes instituciones involucradas en el proceso de selección y compra de una propiedad como son las instituciones de préstamo, las que se dedican a evalúos y encuestas, y otras más. Muchas compañías de bienes raíces forman parte de un sistema de Servicio de Listas Múltiples (MLS), esto quiere decir que pueden mostrarle casas que están en las listas de venta de otras compañías de bienes raíces que también son miembros de este sistema.

Los expertos en bienes raíces pueden ayudarle en todos los aspectos de una transacción de esta naturaleza y son personas con experiencia en solucionar los problemas que pudieran presentarse. Debido a que ellos están autorizados por el Estado, deben observar un código de ética en el desarrollo de su profesión y en su conducta y deben actuar imparcialmente con todas las personas que tomen parte en la transacción.

Aspectos de Importacia que Deben Estudiarse al Hacer la Compra.

Además de la casa por si misma, existen otros aspectos que hay que considerar antes de efectuar la compra. Uno muy importante es la ubicación de la propiedad ya que deberá considerarse a qué jurisdicción corresponderán los impuestos de la casa. Podrían darse variantes de gran importancia en cuanto a impuestos de la propiedad.

También, podría ser de gran importancia el distrito escolar correspondiente y la calidad de las escuelas. La distancia a la zona comercial y a o-

tros servicios es otro elemento de consideración. Muy importante también es la distancia del hogar al trabajo; ya que se reducen los gastos al vivir cerca del lugar de trabajo o tener acceso al transporte público.

También son importantes los cambios que ocurren en el uso de la propiedad en el área a donde se encuentra la casa que se desea comprar. Por ejemplo, investigue si existe un área comercial floreciente en ese distrito (centros comerciales, oficinas, etc.). Hablando con los vecinos se podría dar una idea de los cambios que estan ocurriendo en el uso de la propiedad en esa área.

Así mismo, podrían existir algunos peligros o inconvenientes ya sea en el vecindario o en el lugar donde se encuentra la casa. Los ruidos de la carretera o de algún aeropuerto cercano pudieran no haber sido aparentes durante el dia en que la casa se inspeccionó. La proximidad de un riachuelo pudiera ser indicio de peligro de inundaciones. Investigue con el departamento de planificacion de la ciudad antes de comprar. Las instituciones financieras generalmente no prestan dinero para hacer mejoras en áreas que están expuestas a inundaciones a menos que el comprador obtenga un seguro que lo cubra contra ese riesgo.

Si esta planificando comprar un terreno para construir en el una casa según sus propias especificaciones y gustos personales, en una subdivisión que tenga cincuenta o mas parcelas y si el terreno tiene menos de cinco acres de extensión, este terreno podría estar incluido entre las regulaciones del Mandamiento Interestatal de Revelación de Información en la Venta de Terrenos que obliga a que en la venta de dichos terrenos se detalle completamente todas las características propias del terreno, así como la información correspondiente de los propietarios que estan desarrollando esa zona, tales datos deben inclu-

ir: 1. Historial profesional de quienes estan desarrollando esa zona. 2. Caminos y mejoras que se hayan planificado. 3. Que se identifiquen los riesgos que involucra la compra. 4. El estado económico de los que estan desarrollando esa zona y 5. Cualquier otro aspecto relacionado con el terreno que debe conocer el comprador antes de tomar la decisión de comprar. La ley obliga que el vendedor proporcione al futuro comprador este reporte antes de efectuar la transacción.

Promesa de Compra-Venta

Una vez que la casa ha sido elegida, el próximo paso es hacer una oferta de compra por medio de un documento legal llamado promesa de compra-venta (earnest money contract). Este documento contiene acuerdos y condiciones exactas de la oferta de compra. Estos incluyen, pero no se limitan a, los siguientes puntos:

- Identificación de ambas partes
- Descripción de ambas partes
- Oferta del precio, incluyendo los términos de pago
- Condiciones relacionadas con el financiamiento que el comprador recibira de una institución de préstamos.
- Una cantidad de dinero como garantía de esta oferta (la cual se tomará en cuenta en el pago inicial, conocido también como prima o enganche)
- Datos sobre el traspaso del título de propiedad
- Condiciones físicas en que se encuentra la propiedad
- Explicación de las tarifas que habra que pagar
- Fecha estipulada para la firma del contrato
- Fecha en que se hará entrega de la propiedad

- Cualquier otra clausula necesaria, inclusive propiedades de índole personal que se le traspasara al comprador junto con la propiedad
- Forma en que se dividiran los gastos de venta al finalizar la transacción
- Forma en que se manejará el cierre de la transacción, gastos relacionados con seguro, impuestos, intereses, etc.
- Claúsula que cubra la aprobación del título de propiedad por parte del comprador o que el vendedor se comprometa a proporcionar un seguro de título de propiedad (o seguro de póliza de hipoteca, si se ha involucrado financiamiento)
- Acuerdo sobre quien será responsable por daños materiales que pudieran ocurrir en la propiedad antes del cierre del contrato.
- Acuerdo sobre el manejo de la reserva para gastos de cierre
- Acuerdo que garantize que el título de propiedad está libre de impedimentos que obstaculizen la venta; a menos que el comprador este absorbiendo una hipoteca ya existente
- Firma de todas las partes contratantes.

En este contrato también se pueden incluir provisiones especiales tales como requerir que la propiedad sea inspeccionada para descubir si existen daños ocasionados por la polilla. También, el comprador podría desear que una persona calificada inspeccione la propiedad para determinar la calidad de su estructura o para analizar el equipo o los sistemas instalados en ella. Estas precauciones podrían ser especialmente valiosas para el que compra casa por primera vez y desea la opinión de profesionales para respaldar su decisión.

La Comisión de Bienes Raíces y la Barra de Abogados del Estado de Texas, formaron una comisión conjunta que preparó un formato que debe usarse en el Estado de Texas al preparar los contratos para estas transacciones. Los agentes de bienes raíces autorizados por el Estado de Texas están obligados a usar este formato en el contrato de oferta de compra cuando este no lo preparará un abogado.

Este contrato de oferta de compra es de suma importancia y debe estudiarse y entenderse en su totalidad ya que cuando se firma, consituye un documento legal que lo ata a un acuerdo y a sus clausulas.

Financiamiento

La mayoría de las casas en Texas se compran con préstamos que se obtienen de asociaciones de ahorro y préstamo o por medio de una hipoteca bancaria, o, aunque en menor proporción, por medio de bancos comerciales, compañías de seguro o de otras fuentes privadas. Estos préstamos generalmente están asegurados por medio de una hipoteca en la cual la propiedad respalda al préstamo. En el Estado de Texas, la hipoteca esta fundamentada en un instrumento legal llamado Escritura de Traspaso o Compraventa (deed of trust).

Bajo este arreglo, el comprador pasa a ser el propietario pero una tercera persona, el fiduciario, (trustee), es quien realmente retiene el título de propiedad hasta que la deuda este cancelada.

Esta persona es nombrada por la institución financiera que proporciona el préstamo y pueden sustituirle en cualquier momento. Básicamente, la única obligación de esta persona o institución es la de vender la propiedad en caso de mora. Esto permite que la hipoteca sea cancelada rápidamente sin acción por parte de la Corte.

Tipos de Préstamo

Existen varias clases de préstamos, el tradicional es el más utilizado. También están aquellos garantizados por la Administración de Vetranos, (VA), o los asegurados por la Administración Federal de la Vivienda (FHA). Los préstamos tradicionales son aquellos obtenidos en base al poder financiero del comprador y con su habilidad de pagar el préstamo con sus fuentes actuales de ingresos. Este tipo de préstamos se realiza entre el que concede el préstamo y el que obtiene el préstamo.

Los préstamos hipotecarios realizados por medio de la Administración de Veteranos (VA) solamente pueden ser concedidos a aquellos Veteranos que llenen los requisitos. Estos préstamos los concede la Administración de Veteranos hasta por una cierta cantidad. De igual forma la Administración Federal de la Vivienda (FHA) concede préstamos a individuos que llenen los requisitos propios de esa asociación.

Generalmente estas instituciones no conceden los préstamos directamente sino que éstos deben ser obtenidos de una fuente autorizada. El seguro de la Administración Federal de la Vivienda se paga por medio de cuotas anuales que totalizan 0.5 por ciento del balance actual del préstamo. La tasa de interés de los préstamos de la Administración de Veteranos o de la Administración Federal de la Vivienda será más baja que la tasa de interés en préstamos obtenidos en la forma tradicional. Generalmente habrá algún gasto adicional para el vendedor en la forma de puntos de descuento. Los préstamos de la Administración de Veteranos resultan atractivos para los Veteranos ya que generalmente no obligan a pagar pólizas de seguro ni pago inicial (prima-enganche).

La Comisión Federal de Bancos de Préstamos permite ahora a las instituciones de préstamos ofrecer préstamos con tarifas ajustables. Esto es, que la taza de interés cobrada puede ser reajustada periodicamente, cambiando así los pagos mensuales obligatorios. Sin embargo, estos reajustes son limitados a un porcentaje de 1/2 punto por año y no puede sobrepasar un margen pre-establecido por el periodo de duración del préstamo. El proceso de obtener un préstamo de una institución puede demorar mucho tiempo. El comprador puede agilizar el proceso de solicitud de este, preparando con anticipación una declaracion de su estado financiero. Las instituciones de ahorro y préstamo obligan al comprador a llenar un formulario de solicitud de préstamo. También, puede que cobren por una evaluación e investigación de su crédito.

Generalmente una institución de préstamos puede procesar un préstamo convencional o uno de la Administración de Veteranos en unas dos o cuatro semanas dependiendo del resultado de la evaluación del crédito. Los préstamos de la Administración Federal de la Vivienda (FHA) pudieran requerir más tiempo para procesarlos. Una vez que el préstamo ha sido aprobado la institución de préstamos envía al solicitante una confirmación de otorgación de crédito por correo. El solicitante la firma y la regresa por correo junto con la cantidad que sea necesario pagar en concepto de gastos.

Puntos de Descuento

Algunas instituciones de préstamo obligan a pagar tarifas de préstamos usualmente llamada puntos. Estos puntos están basados en la cantidad del prestamo y generalmente pueden ser cobrados tanto al comprador como al vendedor. Un punto es igual al 1 por ciento del préstamo. En un préstamo de $32,000 un punto equivale a $320. Esta cantidad debe ser pagada en un solo pago, no por

cuotas mensuales, al cerrar el contrato. Muchas instituciones de crédito cobran estos puntos como requisito para otorgar préstamos convencionales.

En los préstamos que otorga la Administración Federal de la Vivienda (FHA) o la Administración de Veteranos (VA), la ley obliga a que el comprador no pague mas de un punto. Esto recibe el nombre de Tarifa Originaria del Préstamo.

Un vendedor puede y generalmente está obligado a pagar puntos adicionales ya que la tasa de interés en estos préstamos otorgados por FHA o VA generalmente es más baja que la tasa de interés en el mercado. Generalmente se cobra un punto por cada 1/8 de cada 1 por ciento de la diferencia entre la tasa de interes de FHA o VA y la de un préstamo convencional. En un préstamo de VA, en el que la tasa de interés de éste sea 1/2 por ciento mas baja de la de cualquier préstamo convencional, se necesitará hacer un pago equivalente a cuatro puntos para que la ganancia en el préstamo VA sea equivalente a la ganancia en un préstamo convencional.

Una solución favorable sería hacerce cargo de una hipoteca a largo plazo ya existente, con intereses bajos, si el pago mensual no fuera muy alto. De hecho, tal alternativa representa uno de los punto decisivos en la negociación de muchas propiedades.

Cuando se considera la posibilidad de asumir responsabilidades de este tipo de hipoteca comparándolo con la alternativa de obtener financiamiento, el comprador debe analizar los siguientes puntos:

1. Permite el contrato hipotecario que el comprador asuma responsabilidad por la hipoteca anterior?, y si así fuera, tiene la institución que concede el préstamo el derecho de cambiar los términos del contrato o el de imponer tarifas altas por el traspaso?.

2. Debe el comprador "asumir" la hipoteca o puede aceptar la propiedad "sujeta a" la hipoteca? En la segunda opción el comprador no tiene responsabilidades legales por la hipoteca en el caso de mora.

3. Cuanto valor líquido (equity) ha alcanzado el vendedor de la propiedad. Valor líquido, es la diferencia existente entre el precio de compra de la propiedad y el saldo aun sin pagar del préstamo. Si se hace cargo de la hipoteca o si se toma la propiedad sujeta a una hipoteca, esta diferencia debe ser pagada ya sea en dinero en efectivo o obteniendo una segunda hipoteca u otro tipo de financiamiento.

Al cerrar el contrato

Al aceptar las especificaciones del contrato de préstamo o de la aceptación de traspaso de hipoteca, el siguiente paso es concluir la transacción. Debido a lo complejo de una transacción de bienes raíces, la compañía financiera requiere los servicios de un abogado para el manejo del cierre del contrato. El comprador también podría desear contratar un abogado para asegurarse que sus derechos están protegidos. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el comprador tendra que cubrir el pago de ambos abogados.

La ley obliga a las instituciones de préstamo bajo los términos del Acta de Procedimientos para el Manejo de Bienes Raíces (RESPA) a presentar un presupuesto de los costos de cierre un día antes del día del cierre del contrato. Dependiendo del numero de puntos que haya que pagar y de otros gastos el comprador podría tener que pagar hasta el 3 o 4 por ciento del total del préstamo en concepto de gastos de cierre.

Según lo acostumbrado localmente y de acuerdo a las tradiciones del lugar donde se lleve a cabo el contrato se determinara si es el comprador o el ven-

dedor quien debe pagar ciertos gastos de cierre. El comprador debe negociar el pago de estos gastos con el vendedor cuando firman la oferta de compra-venta.

Los gastos en que comunmente se incurrirá al cerrar el contrato, son:

. **Ajustes por impuestos y por seguro de la propiedad:** Tales ajustes se efectúan de antemano para dividir los gastos o pagos, para que se le cobre al vendedor por el período en que el fué propietario y al comprador se le cobre por el período después del cierre del contrato.

. **Pagos al Agente de Bienes Raíces:** Este pago cubre los servicios de venta de la propiedad incluyendo el de publicidad y generalmente es el vendedor quien lo paga.

. **Gastos de origen del préstamo:** Siempre se cobra ya se trate de un préstamo convencional o uno de VA o FHA.

. **Puntos de Descuento:** Discutidos anteriormente. Los puntos de descuento pueden ser pagados por cualquiera de las partes contratantes, sin embargo, en préstamos de FHA o VA estos son pagados unicamente por el vendedor.

. **Tarifa por evalúo de la propiedad:** La institución que concede el préstamo requerirá este evalúo para decidir en base a este reporte la cantidad por la que concederá el préstamo. Esta tarifa la paga generalmente el comprador y puede ser pagada con anterioridad a la fecha del cierre de la transacción.

. **Reporte del estado financiero del comprador:** También este documento es requerido por la institución que concede el préstamo para establecer la solvencia del comprador. Esta tarifa generalmente la paga el comprador.

. **Tarifa de traspaso de un préstamo ya existente:** Cuando el comparador recibe del vendedor un préstamo ya existente sobre la propiedad, la institu-

ción que concede el préstamo cobra una tarifa para procesar el traspaso. Esta tarifa generalmente reemplaza a la tarifa de origen del préstamo.

. **Intereses pagados anticipadamente:** Este pago cubre los intereses del préstamo por el período comprendido entre el día del cierre del contrato y la fecha del vencimiento del primer pago mensual. La mayoría de los intereses se pagan "in arreas" (despues, el interés lo gana la institución que concede el préstamo).

. **Seguro privado de hipoteca:** Este tipo de seguro es requerido cuando FHA o un seguro privado (PMI-Private Mortgage Insurance) protege a la compañía de préstamos contra pérdidas si el comprador no paga sus pagos mensuales sobre la hipoteca. Generalmente, en un préstamo convencional se obligará PMI si este es por mas del 80 por ciento del valor total.

. **Seguro contra riesgos:** La institución que concede el préstamo obligará a obtener una póliza de seguro que proteja a la propiedad contra riesgos, tales como, incendio, huracanes, y otros desastres naturales. Esta protección puede ser incluída en la póliza del propietario la cual asegura contra riesgos adicionales tales como responsabilidad legal personal y robo. Estas pólizas no cubren daños causados por inundaciones.

. **Déposito de reserva con la institución que proporciona el financiamiento:** La institución que concede el financiamiento puede pedir a la persona que pide el préstamo que mantenga una cuenta con fondos de reserva suficientes como para pagar impuestos y el seguro de la propiedad a su vencimiento.

. **Seguro para el Título de la propiedad:** Para proteger sus intereses, la institución de préstamos podría requerir que se obtenga una póliza de seguro para el título de la propiedad. Las tarifas para este tipo de seguro las re-

gula la Administración de Seguros del Estado de Texas. El solicitante del préstamo podría desear pagar un seguro que proteja su interes sobre el valor líquido de su propiedad.

. **Cargos por Registro y Traspaso de la Propiedad:** La Institución que financiará la compra de la propiedad podría exigir que ésta sea inspeccionada localmente para demostrar la ubicación exacta de las construcciones que en ella existan y determinar si existe o no usurpación en la misma propiedad o en la de alguien más.

. **Inspección para determinar la existencia de polilla:** Este es un requisito de los préstamos otorgados por VA o FHA.

Al cerrar el contrato se firmaran varios documentos legales de mucha importancia, como son: el documento que indica la cantidad por la cual se ha concedido el préstamo y las condiciones de pago, la hipoteca que estará contenida en la escritura de la propiedad. Las especificaciones de ésta son muchas, extensas y claras; en general, indican las obligaciones y responsabilidades del que obtiene el préstamo. Este contrato debe ser firmado por quien obtiene el préstamo y certificado por un Notario Público. Si la propiedad es comunitaria, ambos esposos deben firmar el contrato de escritura de la propiedad.

Garantía de la Propiedad

El comprador debe recibir del vendedor una garantía sobre la propiedad que ha adquirido.

Esta garantía es realmente el Título de Propiedad, de la propiedad adquirida. Esta garantía confiere al comprador todos los derechos que un propietario tiene sobre su propiedad.

Cuando todo este papeleo haya terminado y se hayan pagado todas las tarifas a quienes corresponden, la transacción habrá terminado. Con un poco de atención y cuidado, su casa recién comprada le proporcionará un gran orgullo y será una de las inversiones más importantes de su vida.

APENDICE

Anexo 1

Informacion suplementaria.

El Centro de Investigaciones de Bienes Raices de Texas (Texas Real Estate Research Center-TRERC), ofrece al publico varias publicaciones sin costo alguno que pueden ser de mucha utilidad para quien este planeando comprar una casa. Estas publicaciones han sido impresas unicamente en el idioma Ingles, y son las siguientes:

Publicacion No.	Titulo y Autor
121	Squatter's Rights (Levi & McCracken)
134	Title Insurance: A Good Choice Indeed (Fambrough)
142	What Kinds of Insurance? (Wright)
144	The High Cost of Saving Energy (Patterson)
145	Native Plants for Native Places (Welch)
159	Cheap Tricks for Saving Energy (Patterson)
169	Energy Device Advice (Patterson)
219	The Investment Advantages of Homeownership (Stern)
221	Termites (Granovsky)
222	Home Under the Range (Sorensen & Sorensen)
236	Jeep or Gym'em: Graduated-Payment Mortgages (Friedman)
309	Choosing a Lot for Your Home (Young)
311	Homebuyers Checklist (Young)
327	Space Illusions (Young)

Anexo 2

Declaración de los Términos del Contrato

La declaración de los términos del contrato se presenta tanto al comprador como al vendedor, antes del cierre del contrato y contiene la información concerniente a los costos del cierre. Otro formulario similar será proporcionado al haber sido concluido el contrato y contendrá información de las cantidades exactas que fueron pagadas, tanto por el comprador como por el vendedor. La siguiente lista resume los puntos mencionados en esta declaración:

Transacción de Quien Solicita el Préstamo:

Cantidad inicial que adeuda el solicitante:

Precio contratado

Cargos por origen del préstamo

Ajustes por cantidades pagadas por el vendedor anticipadamente en concepto de:

Impuestos municipales

Impuestos del condado

Impuestos (Assessments)

Cantidades pagadas por el solicitante del préstamo:

Depósito que garantiza el contrato de compra-venta

Cantidad por la que se suscribe el préstamo

Cantidades acreditadas al solicitante por saldos pendientes de pago por parte del vendedor:

Impuestos municipales

Impuestos del condado

Impuestos (Assessments)

Transacción del Vendedor:

Cantidad original que se le debe al vendedor:

Precio del contrato

Propiedades personales

Ajustes por cantidades que el vendedor pago anticipadamente:

Impuestos municipales

Impuestos del condado

Impuestos (Assessments)

Gastos de Cierre:

Comisión que se le debe al agente de bienes raíces:

Comisión completa pagada por el vendedor

División de la comisión

Otros gastos relacionados con el contrato de préstamo:

Gastos de origen del préstamo

Descuento del préstamo

Tarifa por evalúo

Tarifa por reporte de la solvencia de crédito

Tarifa de inspección por parte de la institución prestataria

Tarifa de concesión del seguro de hipoteca

Pagos requeridos por adelantado por el prestatario

Intereses

Poliza de seguro de hipoteca

Poliza de seguro de protección contra riesgos

Reservas depositadas con la institución prestamista:

Seguro contra riesgos

Seguro de hipoteca

Impuestos municiapales de la propiedad

Impuestos del condado de la propiedad

Impuestos anuales (annual assessments)

Gastos relacionados con el Título de Propiedad:

Resolución o gastos de cierre

Tarifa por búsqueda de planos o título de propiedad

Examen del Título

Preparación de los documentos

Tarifas notariales

Tarifas del Abogado

Seguro para el título de propiedad

Protección para la institución prestamista

Protección para el propietario

Tarifas del gobierno por inscripción y transferencia de la propiedad:

Tarifa de inscripción

Impuestos municipales y del condado

Impuestos estatales

Gastos adicionales relacionados con el cierre:

Por inspección del sitio

Por inspección de plagas

Anexo 3

Inspeccionando una Casa Previamente Habitada

Características de la estructura:

Rajaduras que se observen en la base o cimientos

Hundimientos no comunes en los cimientos, aceras y cochera

Si hay separación entre la chimenea de ladrillos y la pared

La condición y antiguedad del techo

Rajaduras de importancia en la estructura de madera y las paredes o manchas de humedad

Estado exterior de la casa y pintura interior

Sistema adecuado de ventilación del ático y la condición del mismo

Disposición del espacio:

Planificación eficiente del las áreas de tráfico

Espacio adecuado para almacenamiento tanto en la cocina como el los dormitorios o recamaras

Ubicación adecuada de los cuartos de baño

Aislamiento contra el clima:

Existencia de aislantes o si estos fueran deficientes, presupuesto de un aislamiento adecuado

Ventanas dobles (si no tiene, existe la posibilidad de adaptar ventanas adecuadas contra tempestades?)

Estado de drenajes (caulking) y aislantes en puertas y ventanas (weather stripping)

Calefacción y enfriamiento:

Revise cuentas anteriores por estos servicios para determinar el costo futuro.

Antiguedad, capacidad y estado del sistema de enfriamiento y de calefacción.

Revise si el sistema de conducción del aire es adecuado.

Sistema eléctrico:

Servicio con capacidad de 100-150 amp (o mayor si todos los aparatos y accesorios en la casa son eléctricos.)

Connección de 220-volt. para máquina secadora

Cantidad y localización de circuitos y conecciones eléctricas.

Plomería (o fontanería):

Que los accesorios en los baños funcionen

Fosa séptica adecuada (si fuera el caso que el sistema séptico no estuviese conectado al sistema de aguas negras municipales)

Estado en que se encuentra el calentador de agua (inspeccione si existen fugas o roturas).

Misceláneos:

Sospecha de daños ocasionados por polilla

Estado de la cerca

Estado del sistema de riego de jardines

Estado de todos los componentes mecánicos

Estado de los conductos de drenaje de aguas lluvias

Antiguedad y estado de los pisos (o suelos) y alfombras

Zarandas en las ventanas

Sospecha de problemas de humedad o inundación

Anexo 4

Inspeccionando una casa nueva

Características de su estructura:

Bases o cimientos adecuados

Interior y exterior bien terminados

Buena calidad de los materiales empleados en el techo

Planificación del espacio:

Buena planificación de las áreas de tráfico

Buena ubicación del garage

Buena ubicación de los cuartos de baño

Desperdicio mínimo de espacio

Tamaño adecuado de los dormitorios o recamáras

Aislamiento climatológico:

Cantidad adecuada de aislantes tanto en el techo como en las paredes.

Ventanas dobles o ventanas adecuadas contra tempestades.

Buena unión de todas las esquinas y coyunturas

Protección aislante en ventanas y puertas

Enfriamiento y Calefacción:

Alto grado de eficiencia (EER) en las instalaciones y aparato de enfriamiento de un tamaño adecuado

Sistema de calefacción económica y de capacidad adecuada o combinación de un sistema de calefacción por bombeo.

Suficientes conductos de ventilación y ubicación eficiente.

Electricidad:

Cantidad y ubicación eficiente de los circuitos y conecciones eléctricas

Conección de 220-volt. para secadora

Capacidad eléctrica de 100-150 amp. o mayor, si todos los aparatos y accesorios son eléctricos

Plomería (o Fontanería):

Los accesorios de los baños en buenas condiciones de funcionamiento

Fosa séptica de buen tamaño (si tal fuera necesaria)

Drenaje adecuado para la lavadora

Conección de agua para las refrigeradoras que hacen hielo automaticamente

Calentador de agua de tamaño adecuado

Misceláneos:

Extensión de la garantía de la casa contra desperfectos

Conecciones alámbricas para teléfonos y televisión

Buena planificación y arreglo de jardines

Patio de concreto

Desagues adecuados para aguas lluvias

Anexo 5

Guía para los que construyen su casa según sus propias especificaciones y gustos personales.

1. Comience a planificar
2. Consulte con un abogado
3. Compre el terreno
4. Haga los planos del diseño
5. Solicite financiamiento permanente
6. Aprobación del préstamo
7. Presupuestos de diversos constructores
8. Solicite financiamiento temporal
9. Aprobación de la construcción
10. Aprobación del diseño arquitectónico
11. Limpieza y nivelado del terreno
12. Aprobación del financiamiento temporal
13. Obtención del permiso de construcción
14. Se acepta presupuesto del constructor
15. Exhibición del permiso de construcción.
16. Cañerias para el agua y aguas negras
17. Conección eléctrica temporal
18. Se levantan las estructuras
19. Acarreo y nivelado de la arena
20. Conección temporal de aguas negras o alcantarillado
21. Nivelar la arena
22. Inspección de la cañerias

23. Excavar y levantar columnas
24. Instalación de líneas de cobre
25. Tratamiento contra la polilla
26. Instalar polietileno y acero
27. Inspección del acero de la base
28. Recorte previo de esquinas, marcos de ventanas y puertas
29. Vaciar mezcla de concreto para cimientos y cochera
30. Curar los cimientos
31. Desguarnecer las estructuras
32. Ubicación de bases para las paredes
33. Levantar las paredes
34. Recortar uniones, soportes, cornisas
35. Apuntalear vigas y paredes
36. Instalar puertas, ventanas y esquinas de techos
37. Instalar madera del techo y papel asfáltico
38. Instalar aislamiento exterior de hojas de gypsum
39. Instalación de ventanas y puertas exteriores
40. Conección temporal para aire acondicionado y calentador
41. Conecciones eléctricas temporales
42. Pre-conección de alambres para teléfonos y televisión; limpieza
43. Instalación de artefactos sanitarios
44. Cornisa
45. Limpieza
46. Ventilación del techo y aislamiento de los desagues de la cornisa
47. Primera capa exterior

48. Pintura exterior
49. Hojas de cubierta exterior (shingles).
50. Ladrillo exterior
51. Inspección de la plomería, sistema eléctrico y estructura
52. Aislamiento para las paredes
53. Chimenea
54. Hojas de cubierta interior (sheet rock)
55. Puerta del garage
56. Textura
57. Pintura interior
58. Madera decorativa
59. Gabinetes de la cocina
60. Paneles
61. Barniz
62. Desagues
63. Zarandas
64. Vertir mezcla para construir la acera
65. Limpieza exterior
66. Nivelación
67. Ventilación del ático
68. Empapelado interior
69. Superficies de formica
70. Pisos de vinyl
71. Cerrajería y accesorios
72. Limpieza

73. Afinamiento del sistema eléctrico

74. Afinamiento del aire acondicionado y calefacción

75. Afinamiento de la plomería

76. Aparatos eléctricos

77. Inspección de la plomería y sistema eléctrico

78. Conección del servicio eléctrico

79. Aire acondicionado en funcionamiento

80. Alfombrado

81. Limpieza de pisos, ventanas y accesorios

82. Protección contra el clima en puertas

83. Retoques a la pintura

84. Arreglo de jardines y siembra de semilla

85. Inspección por el propietario

86. Conclusión de la transacción.

Anexo 6

Tabla de Pagos Mensuales

	Tasa de Interés						
	10.5%	11%	11.5%	12%	12.5%	13%	13.5%
25 años							
$20,000	188.84	196.02	203.30	210.65	218.07	225.57	233.13
$25,000	236.05	245.03	254.12	263.31	272.59	281.96	291.41
$30,000	283.26	294.03	304.94	315.97	327.11	338.35	349.70
$35,000	330.46	343.04	355.77	368.63	381.62	394.74	407.98
$40,000	377.67	392.05	406.59	421.29	436.14	451.14	466.26
$45,000	424.88	441.05	457.41	473.95	490.66	507.53	524.54
$50,000	472.09	490.06	508.24	526.61	545.18	563.92	582.82
$55,000	519.30	539.06	559.06	579.27	599.70	620.31	641.10
$60,000	566.51	588.07	609.88	631.94	654.21	676.70	699.38
$65,000	613.72	637.08	660.71	684.60	708.73	733.09	757.67
$70,000	660.93	686.08	711.53	737.26	763.25	789.49	815.95
30 años							
$20,000	182.95	190.47	198.06	205.72	213.45	221.24	229.08
$25,000	228.69	238.08	247.57	257.15	266.82	276.55	286.35
$30,000	274.42	285.70	297.09	308.58	320.18	331.86	343.62
$35,000	320.16	333.31	346.60	360.02	373.54	387.17	400.89
$40,000	365.90	380.93	396.12	411.45	426.90	442.48	458.16
$45,000	411.63	428.55	445.63	462.88	480.27	497.79	515.44
$50,000	457.37	476.16	495.15	514.30	533.63	553.10	572.71
$55,000	503.11	523.78	544.66	565.74	586.99	608.41	629.98
$60,000	548.84	571.39	594.18	617.17	640.36	663.72	687.25
$65,000	594.58	619.01	643.69	668.60	693.72	719.03	744.52
$70,000	640.32	666.63	693.21	720.03	747.08	774.34	801.79

Glosario

Acreedor Hiptecario: Aquel que acepta una hipoteca, el prestamista.

Amortización: Reducción periódica del saldo pendiente en un préstamo, aplicando una porción de la cuota mensual al pago contra el capital.

Apreciación: Aumento en el valor de una propiedad. El potencial de revalorizacion. Es una de las mayores ventajas de los propietarios de propiedades inmuebles para neutralizar los efectos de la inflación en los bienes personales.

Apreciación del Capital: Aumento en las riquezas de un individuo debido al alza en el valor de la propiedad.

Asociación de Ahorro y Préstamo: Institución de Ahorro y Préstamo establecida principalmente con el fin de otorgar préstamos y dar servicio en la rama de préstamos habitacionales.

Asociación de Propietarios: Una asociación de propietarios sin fines de lucro, generalmente reconocida legalmente en los estatutos de un condominio y que cobra cuotas a todos los miembros con el fin de dar el mantenimiento adecuado a todas las areas y facilidades comunitarias en el condominio.

Asumir una Hipoteca: Proceso por el cual un comprador contrae la responsabilidad legal de un préstamo con garantia hipotecaria por el que antes fuera responsable el vendedor.

Banco Hipotecario: Aquel banco que origina, vende y presta servicios en la rama de préstamos con garantía hipotecaria.

Bienes Personales: Todos aquellos bienes o propiedades que no estan clasificadas como bienes inmuebles.

Bienes Raíces: Terrenos y todo lo que a ellos esta unido; mejoras permanentes. También referido como propiedad inmueble.

Cancelación al Momento de la Venta: Parte del contrato que especifica la forma en que se dispondra del préstamo en caso que la propiedad fuera vendida antes del vencimiento del préstamo.

Casa-Apartamento: Una unidad habitacional que generalmente consiste de dos niveles y que esta unida a otras viviendas semejantes por medio de paredes en común. En algunas ocasiones esta dentro del concepto de propiedad en condominio.

Cierre: Proceso de conclusión de una transacción de bienes raíces, por el cual se entrega el título de propiedad a cambio de un precio de venta, bajo los términos estipulados en una escritura de compra.

Clasificación: Proceso de eliminación por el cual el prestamista estudia la habilidad del prestatario para pagar un determinado préstamo.

Cláusula Restrictiva: Que restringe el derecho de uso de los futuros dueños de una propiedad.

Comisión: Tarifa que cobra el agente de bienes raíces por servicios prestados en relación con la venta o cambio de una propiedad o por proporcionar al vendedor un comprador que este apto y de acuerdo con los términos exigidos por el vendedor.

Compromiso de Financiamiento: El consentimiento del prestamista a proporcionar los fondos necesarios para el financiamiento de una propiedad específica a una tasa de interés especificada.

Compromiso del Prestamista: Obligación del prestamista a conceder financiamiento a largo plazo para un proyecto al haber finalizado su construcción con éxito.

Condominio: Una forma de propiedad en un complejo de unidades habitacionales múltiples en la que el indivíduo es propietario absoluto de su unidad y copropietario de los elementos comunitarios en este complejo.

Construcción con fines especulativos: Una casa construida con el fin de venderla a un posible comprador cuando este terminada. Es lo contrario a una casa constuida según las especificaciones y gusto del cliente.

Construcción según especificaciones: Una casa construida siguiendo las especificaciones y gustos personales del comprador.

Contrato de Escrituración: Una compra y arreglos financieros en el cual el vendedor retiene el título de propiedad hasta que los términos del contrato hayan sido satisfechos.

Costo de Vida: Costos contínuos del propietario de casa incluyendo pagos mensuales al capital e interes, impuestos y seguro (PITI), mantenimiento, reparaciones, servicios públicos y todos las demas obligaciones constantes.

Depreciación: La disminución en el valor de una propiedad debido a deterioro material de la misma o funcional, o a una economía deficiente.

Derecho de Paso: Es el derecho de una tercera persona al uso de una propiedad ajena para un fin determinado como es para drenaje, acceso y conecciones de servicios públicos.

Deuda por Sevicio: El pago mensual de capital e intereses en un préstamo. Vea. Amortización.

Deudor Hipotecario: Aquel que da una propiedad en hipoteca; el prestatario.

Embargo: El procedimiento por el cual el prestamista vende una propiedad para cancelar la deuda existente cuando el comprador no ha cumplido con sus obligaciones.

Empeño: Una obligación por la cual la propiedad se convierte en garantía por una segunda hipoteca.

Escalada: Aumento en la tasa de interés que se carga en un préstamo y que se debe a un motivo específico, tal como el traspaso de la deuda a un nuevo deudor.

Escritura: Un documento legal que confiere derechos en una propiedad.

Escritura de Garantía General: Un documento reconociendo al comprador su derecho de propiedad y en el cual el otorgante se compromete a cubir todo reclamo. De todas las escrituras, ésta proporciona al comprador la mayor protección.

Escritura de Transferencia de Derecho: Documento por el cual el prestamista transfiere su derecho en una propiedad pero no especifica los alcances de tal derecho.

Escritura de Traspaso o Compraventa: Un documento que transfiere el derecho del prestatario a una tercera persona llamada fiduciario, hasta que se satisfagan todos los trámites del contrato.

Evaluación: Valuación que hace un profesional de bienes raíces sobre el valor de una propiedad.

FHA-(Federal Housing Administration): Administración Federal de la Vivienda. Agencia federal que asegura el financiamiento para propiedades inmuebles.

Fiduciario o Fideicomisario: Una tercera persona cuya función es la de mantener propiedad hasta que se satisfagan los términos de un contrato.

Fondos de Reserva o Fideicomiso: Fondos mantenidos en reserva por un tercero y que se ocuparan para satisfacer los términos del contrato.

Gastos de Cierre: Gastos asociados con la venta y tranferencia de la propiedad y que son cancelados por el vendedor y/o comprador.

Hipoteca: Un documento legal que convierte a la propiedad en garantía de un préstamo.

Hipoteca con Interes Variable: Acuerdo que permite que la tasa de interés de un préstamo sea modificada en un período de tiempo. Los ajustes a la tasa de interés están generalmente relacionados con los indicadores de costos de la institución prestamista.

Hipoteca de Pagos Graduales: Un préstamo en el cual se acuerda que los pagos sobre capital e interés serán más bajos durante los primeros años que en un préstamo convencional pero que con el fin de amortizar el préstamo iran en aumento en etapas de 5 a 10 años.

Hipoteca Secundaria: Una obligación adicional en una propiedad que se origina al conseguir financiamiento adicional.

Hipoteca Variable: Es el acuerdo en un préstamo que requiere que éste sea renegociado a determinados intervalos con el fin de hacer ajustes a la tasa de interés.

Impedimientos/Empeño: Una parte o interés en una propiedad que le pertenece a terceros.

Impuestos Obligatorios de la propiedad: Obligaciones sobre las propiedades muebles o inmuebles que cobra el gobierno y que vence al final de cada año. Los propietarios de casa generalmente incluyen el pago de estos impuestos en los pagos mensuales contra la hipoteca.

Informe de Crédito: Un análisis de solvencia crediticia de la persona que pide el préstamo basada en su historial de cancelación de sus deudas. Este reporte generalmente es requerido por el prestamista antes de comprometer el financiamiento.

Interés Pre-pagado: Intereses pagados antes del vencimiento.

Ley de Igualdad de Derecho de Vivienda: Reglamentos de ley que prohiben la descriminación al derecho de vivienda de una persona por motivos de raza, religion y creencias.

Listas: Acuerdo entre el agente de bienes raíces y el vendedor que permite al agente el derecho de ofrecer una determinada propiedad en venta.

Mandamiento de Revelación de Información en la Venta de Terrenos: Ley federal implementada a través de la Administración de la Vivienda y Desarollo Urbano y que obliga a los que desarrollan un área a revelar en completo detalle todas las características de cierto tipo de terrenos rústicos.

Mercado de Hipoteca Primaria: Mercado que maneja las transacciones entre los prestatarios y aquellos que originan los préstamos hipotecarios.

Mercado de Hipotecas Secundarias: Mercado que se encarga del manejo de hipotecas originadas en el mercado de hipotecas primarias.

MLS-(Multiple Listing Service): Servicio de listas múltiples. Una forma de organización de los profesionales en bienes raíces por medio de la cual todos los miembros comparten sus listas entre sí.

Multas Pre-pagadas: Cantidad que el prestamista le adeuda al prestatario cuando este cancela el préstamo antes del plazo.

Nota de Promesa: Instrumento que contiene la cantidad adeudada, los términos de pago y la firma del deudor.

Oficina de Bienes Raíces: Negocio dedicado a la localizacion de vendedores y compradores para que realizen negocios entre ellos, cobrando una tarifa por estos servicios.

Opción de Compra: El derecho de comprar una propiedad a un precio acordado en un tiempo determinado.

Otorgante: La persona que confiere o traspasa el derecho o interés en una propiedad.

Pagos Globales: Cancelación por medio de un solo pago del saldo pendiente del préstamo.

Pago Inicial (Prima-Enganche): La cantidad de dinero en efectivo que el comprador paga contra el precio de venta de la propiedad al momento de la compra de ésta.

PITI-(Principal, Interest, Taxes and Insurance): Abreviatura que se refiere a los diferentes componentes de un pago a una hipoteca: capital, intereses, impuestos y seguro.

Planicie con Riesgo de Inundación en 100-años: Una planicie rodeada de canales que presenta un riesgo de inundación del 1 por ciento en un determinado año.

Posesión: El acto de ocupar una propiedad informando a terceras personas que el que ha tomado posesión tiene derecho a la propiedad.

Préstamo GI: Vease VA.

Préstamo Convencional: Un préstamo que no está garantizado o asegurado por el gobierno.

Préstamos para Construcción: Un préstamo a corto plazo que se concede con el fin de financiar mejoras en una propiedad.

Promesa de Compra-Venta: El documento que registra una oferta de compra, los términos del contrato de venta y las instrucciones relacionadas con el cierre. También, se usa para registrar el depósito en efectivo que el futuro comprador paga como garantía de su oferta de compra. Este depósito puede ser retenido por el vendedor si el comprador rehusa llevar a cabo la compra.

Propiedad Comunitaria: Propiedad adquirida por la esposa o el esposo pero que pertenece a ambos por igual.

Prorrateo: Repartición de una cantidad, obligación o carga entre varios, proporcionada a lo que debe tocar a cada uno. En el caso de bienes raíces, obligaciones como impuestos y seguro pagados o por pagar en forma equitativa entre el vendedor y el comprador al cierre del contrato.

PUD-(Planned Unit Development): Término generalmente usado al referirse a un proyecto de vivienda que agrupa las unidades habitacionales para satisfacer el requisito de espacios abiertos, áreas verdes y construcciones anexas no-habitacionales.

Puntos: Una forma de interés pre-pagado. Un punto equivale al 1 por ciento del préstamo.

Refinanciamiento: El acto de retirar la deuda existente en una propiedad con el propósito de hacer nuevos arreglos financieros.

Reporte Financiero: Un reporte detallando la condición económica actual de un posible comprador. Un reporte financiero debera detallar tanto el capital activo como las deudas y obligaciones.

RESPA-(Real Estate Settlement Procedures Act): Ley federal que asegura que cuando el préstamo es regulado por el gobierno, las partes contratantes estén enteradas de todos los costos de cierre.

Seguro: El pago de una póliza por medio de la cual se transfiere a otros el riesgo de una pérdida.

Seguro Contra Riesgos: Seguro que generalmente lo requiere el prestamista y que protege a la propiedad contra incendios, tempestades, o explosiones.

Seguro para el Título de Propiedad: Una póliza que traspasa el riesgo de pérdidas por Títulos defectuosos, del propietario a terceras personas.

Seguro Privado de Hipoteca: Seguro de protección al préstamo en un 80 por ciento sobre el valor de la propiedad.

Subordinación: El establecimiento de una prioridad secundaria al derecho del prestamista de embargar y vender una propiedad con el fin de satisfacer los términos de la deuda.

"Sujeta a": Es el reconocimiento de una obligación hipotecaria existente sin que el comprador tenga responsabilidad personal en la nota de promesa. Cuando la propiedad que se compra esta "sujeta a" una hipoteca, el vendedor continúa siendo el único responsable de cualquier deficiencia de pago que pueda resultar en el embargo del préstamo.

Tarifa de Compromiso de Financiamiento: Una tarifa a cargo del prestamista, generalmente un porcentaje del total del préstamo solicitado, que garantiza que los fondos del préstamo estarán disponibles.

Tarifa de Origen del Préstamo: Cargo por servicios en la preparación de un préstamo; generalmente un porcentaje del total del préstamo.

Tasa de Interés: La tarifa que se aplica al dinero prestado, representada por un porcentaje anual y que se aplica al balance pendiente de pago.

Título de Propiedad: Documento que demuestra el derecho legal del propietario.

Usura: El recargo ilícito en la tasa de interés de un préstamo excediendo a los límites fijados por la ley.

VA-(Veterans Administration): Administración de Veteranos. Una agencia federal que garantiza fondos para la adquisición de viviendas para Veteranos que llenen los requisitos establecidos.

Valor Líquido: El interés del propietario de una propiedad inmueble sobrepasando la deuda de la misma.

THE TEXAS REAL ESTATE RESEARCH CENTER

DIRECTOR

Dr. Richard Floyd

ADVISORY COMMITTEE

George McCanse, Houston, chairman; Patsy Bohannan, Midland; Reese Henry, San Antonio; Fred McClure, Houston; Benny McMahan, Dallas; Lawrence Miller, Jr., Dallas; R. L. Pardue, Houston; James Richard Perry, Haskell; Ted Schuler, Jr., Amarillo; Bill Senter, Abilene, ex officio representing the Texas Real Estate Commission.